

## annual report for 1999 rapport annuel de 1999

Wongwong, Onitama Reference Library  
University of Alberta  
2-18 Business Building  
Edmonton, Alberta T6G 2R8

### Corporate Profile

Camco Inc. is the largest Canadian manufacturer, marketer and service provider of home appliances, with manufacturing operations in Hamilton, Ontario and Montreal, Quebec, and a national Customer Service Centre in Moncton, New Brunswick. The Company's product line includes such popular names as GE, Hotpoint, Moffat and McClary. Camco also produces and services private brands for major Canadian department stores.

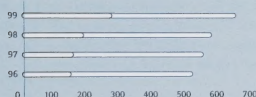
### La Société

Camco Inc. est le plus important fabricant, distributeur et réparateur d'électroménagers du Canada. Elle possède des installations manufacturières à Hamilton (Ontario) et Montréal (Québec), ainsi qu'un Centre de service à la clientèle à Moncton (Nouveau-Brunswick). La Société offre une gamme complète de produits sous les marques bien connues GE, Hotpoint, Moffat et McClary, en plus de fabriquer et réparer des marques de distributeur pour de grands magasins du Canada.

### Sales

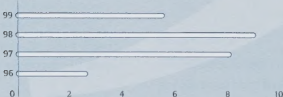
#### Chiffre d'affaires

- Export Exports
- Domestic Intérieur



### Net Income

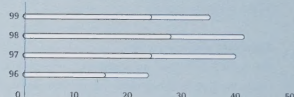
#### Bénéfice net



### Total Investment

#### Investissements

- Capital Immobilisations
- Expense Dépenses



Charts above are expressed in millions of dollars.

Les graphiques ci-dessus sont exprimés en millions de dollars.

### Four Year Statistical Review (1996 - 1999)

(in thousands of dollars, except for per share amount)

### Revue quadriennale (1996 - 1999)

(en milliers de dollars, sauf les sommes par action)

		\$ 1999	\$ 1998	\$ 1997	\$ 1996
<b>Operations</b>	<b>Exploitation</b>				
Sales of products and services	Ventes de produits et de services	638 336	565 305	539 791	506 665
Net income for the year	Bénéfice pour l'exercice	5 544	8 979	8 063	2 629
Percent to sales	Pourcentage des ventes	0.9 %	1.6 %	1.5 %	0.5 %
Earnings per share	Bénéfice par action	0.28	0.45	0.40	0.13
Return on shareholders' equity	Rendement des capitaux propres	7.2 %	11.9 %	11.6 %	4.2 %
Dividends paid	Dividendes	3 600	3 200	1 000	0
Dividends paid per share	Dividendes par action	0.18	0.16	0.05	0.00
<b>Balance Sheet</b>	<b>Bilan</b>				
Working capital	Fonds de roulement	(8 441)	(9 233)	5 445	8 037
Capital assets	Immobilisations	94 004	85 314	68 601	55 837
Shareholders' equity	Capitaux propres				
Capital	Capital	37 442	37 442	37 442	37 442
Retained earnings	Bénéfices non répartis	39 743	37 799	32 020	24 957
		77 185	75 241	69 462	62 399
Number of shares outstanding (in thousands)	Nombre d'actions en circulation (en milliers)	20 000	20 000	20 000	20 000
Book value per share	Valeur comptable par action	3.86	3.76	3.47	3.12

# strength in excellent trends and niche products

## exceller dans les tendances et les produits spécialisés

### To our Shareholders

1999 was a year of challenge and change for Camco. Operationally, the Company performed well, with sales growing by 13% to \$638 million, led by an explosive 49% growth in exports. This growth was achieved through a consistent, multi-year focus on developing niche products for the North American market, a sound strategy that we will continue to execute. Our successful export sales performance was not reflected in our \$5.5 million net income due to several one-time charges, including restructuring expense and start-up costs of the new CustomStyle™ refrigerator. Excluding these one-time charges Camco achieved a 21% growth in net income versus 1998.

### Export Manufacturing

The exceptional growth in export sales was led by the Montreal manufacturing facility which achieved record production in both dryers and dishwashers. Even more impressive was the fact that these records were achieved while reducing the accident rate by 45% - the hallmark of a world class team. During the year, Camco and GE Appliances concluded a contract extension for the supply of dryers to the year 2003. Although this is an important agreement for Camco, we are not focused on contractual minimums. Our goal is to win an ever-increasing proportion of business through exceptional quality, features and cost.

The Hamilton manufacturing facility increased its export presence with the launch of the CustomStyle™ refrigerator. Growth in this high-end segment is slower than anticipated; however, Camco is committed to leveraging this substantial investment through the development of new configurations. Hamilton continued to experience great success with the Handi-Hite™ refrigerator, the first bottom freezer model designed to fit into most kitchens. This product, launched in Canada in 1998, was introduced into the U.S. market in 1999 and significantly outperformed forecasts. A second generation Handi-Hite™ featuring a slide out freezer drawer, was introduced in late 1999 and is showing early signs of being another big winner.

The future looks strong as our U.S. sales continue to grow and we develop new, innovative products for this market.

### Canadian Sales and Service

The Canadian market for appliances increased by 8.7% in 1999, but Camco did not participate in this growth. Severe price pressures continued in all channels and Camco had to operate in an environment of aggressive price competition from certain appliance importers. After careful study, Camco filed a complaint with the Canada Customs and Revenue Agency alleging that Whirlpool Corp. (Ingis Canada) and White Consolidated Industries (WCI or Frigidaire Canada) are dumping certain products into the Canadian market. Camco views the success of this action as critical for establishing a level playing field in the Canadian Appliance industry. Despite this pricing pressure, Camco continued to build our relationship with independent dealers in 1999, growing the number of dedicated Camco Brand Only stores to 22.

*The exceptional growth in export sales was led by the Montreal manufacturing facility which achieved record production in both dryers and dishwashers. Even more impressive was the fact that these records were achieved while reducing the accident rate by 45% - the hallmark of a world class team.*

*La croissance exceptionnelle des ventes à l'exportation est largement imputable à l'usine de Montréal qui a atteint des niveaux de production record sur les chaînes de montage de sècheuses et des lave-vaisselle. Fait important à signaler, ces records ont été établis tout en abaissant le taux d'accidents de 45 % - la marque d'une véritable équipe de classe mondiale.*

### Rapport aux actionnaires

1999 aura été une année de défis et de changements. Au chapitre de l'exploitation, la Société a offert un bon rendement, enregistrant des ventes de 638 millions de dollars, en progression de 13 %, grâce à une croissance spectaculaire de 49 % de ses exportations. Cette croissance est le fruit de l'accent mis depuis de nombreuses années sur la conception de produits destinés aux créneaux spécialisés du marché nord-américain. Nous comptons d'ailleurs maintenir cette judicieuse stratégie. Notre bénéfice net de 5,5 millions de dollars ne reflète pas l'étonnante progression de nos ventes à l'exportation en raison de certains frais ponctuels, notamment des frais de restructuration et les coûts de démarrage du nouveau réfrigérateur CustomStyle™. Exclusion faite de ces frais non périodiques, le bénéfice net de Camco affiche une croissance de 21 % comparativement à 1998.

### Production destinée à l'exportation

La croissance exceptionnelle des ventes à l'exportation est largement imputable à l'usine de Montréal qui a atteint des niveaux de production record sur les chaînes de montage de sècheuses et des lave-vaisselle. Fait important à signaler, ces records ont été établis tout en abaissant le taux d'accidents de 45 % - la marque d'une véritable équipe de classe mondiale. Au cours de l'année, Camco et GE Appliances ont convenu de prolonger jusqu'en 2003 le contrat pour l'approvisionnement en sècheuses. Bien qu'il s'agisse pour Camco d'un accord important, nous ne concentrons pas nos efforts sur les quantités minimales stipulées au contrat. Nous espérons accroître sans cesse notre volume d'affaires grâce à une qualité, des caractéristiques et des coûts exceptionnels.

L'usine de Hamilton a fait sentir davantage sa présence dans le marché de l'exportation en lançant le réfrigérateur CustomStyle™. La croissance que connaît ce segment haut de gamme est plus lente que prévu; toutefois, Camco est déterminée à tirer le maximum de cet investissement substantiel en développant de nouvelles configurations du produit. L'usine a remporté beaucoup de succès avec le réfrigérateur Handi-Hite™, le premier modèle avec congélateur au bas convenant à la plupart des cuisines. Lancé au Canada en 1998, ce produit a fait son apparition dans le marché américain en 1999 et le succès qu'il connaît dépasse nos prévisions. Un réfrigérateur Handi-Hite™ de deuxième génération, doté d'un compartiment congélateur coulissant, a été lancé vers la fin de 1999, et il semble déjà voué à un succès fracassant.

L'avenir s'annonce prometteur car nos ventes aux États-Unis sont en plein essor et nous continuons de concevoir de nouveaux produits innovateurs pour ce marché.

### Ventes et service après-vente au Canada

En 1999, Camco n'a pas joué un rôle de premier plan dans la croissance de 8,7 % du marché canadien des électroménagers. En effet, dans tous les canaux, les prix ont été soumis à de fortes pressions et Camco a dû exercer ses activités en dépit d'une concurrence féroce au chapitre des prix de la part de certains importateurs d'électroménagers. Après une analyse approfondie de la situation, Camco a déposé une plainte auprès de l'Agence des douanes et du revenu du Canada à l'effet que Whirlpool Corp. (Ingis Canada) et White Consolidated Industries (WCI ou Frigidaire Canada) se livraient à du dumping en important certains produits dans le marché canadien. Pour Camco, le dénouement de cette poursuite revêt une importance vitale car elle souhaite que les règles du jeu soient les mêmes pour tous les intervenants dans le secteur canadien de l'électroménager. Malgré ces pressions sur les prix, Camco a continué en 1999 de consolider ses relations avec les marchands indépendants, de sorte que le nombre de magasins n'offrant que les marques de Camco est passé à 22.





During the year 2000, we will use the power of e-business to forge new, cost effective ways of transacting business with our dealers and to better tell the story of our brands and products to Canadian consumers.

#### **Speed, Simplicity and Self-Confidence**

There is a new leadership team at Camco. We would like to thank Nat Stoddard for his five years as Chairman, President and CEO and we wish him well. With the new team comes an even stronger focus on execution and cost. "Speed, Simplicity and Self-Confidence", first popularized by GE, is an excellent rallying call for Camco. We are committed to fewer management layers, faster decision making, more empowered employees and a culture that encourages people to use their initiative and take risks. The appliance industry is a highly competitive, fast moving place. Each employee at Camco is motivated to deliver the best products and services at the lowest cost. Camco's strength has always been our people and we are confident that our employees will continue to make the difference going forward.

With our growing success in export products, our tremendous brands and products, and the potential of a level playing field in the Canadian market, the future looks very exciting for Camco.

En l'an 2000, nous ferons appel à la puissance du commerce électronique pour concevoir des moyens innovateurs et rentables de transiger avec nos marchands et de mieux faire connaître nos marques et nos produits aux consommateurs canadiens.

#### **Rapidité, simplicité et confiance en soi**

Camco est dirigée par une toute nouvelle équipe. Nous aimerions remercier M. Nat Stoddard pour les cinq années pendant lesquelles il a assumé les fonctions de Président du Conseil, Président et chef de la direction de Camco, et lui souhaitons bonne chance. La nouvelle équipe de direction désire concentrer plus particulièrement ses efforts sur l'exécution et les coûts. D'abord popularisée par GE, la devise «Rapidité, simplicité et confiance en soi» constitue pour Camco le cri de ralliement par excellence. Nous avons pris l'engagement de réduire le nombre de paliers hiérarchiques, d'accélérer la prise de décisions, de responsabiliser davantage le personnel et d'instaurer une culture incitant les employés à faire preuve d'initiative et à assumer des risques. Dans le secteur de l'électroménager, la concurrence est vive et le rythme est trépidant. Tous les employés de Camco sont motivés et déterminés à offrir les meilleurs produits et services, et ce aux coûts les plus bas. Depuis toujours, le personnel constitue la force de Camco et nous sommes convaincus que tous nos employés continueront à faire toute la différence dans les années à venir.

James R. Fleck  
President and Chief Executive Officer

Charles H. Hantho  
Chairman

James R. Fleck  
Président et directeur général

Charles H. Hantho  
Président du Conseil

# record export sales underline strength in niche markets

## ventes record et forte présence dans les marchés spécialisés

### Financial Highlights

1999 significant achievements include:

- Net sales of \$638.3 million, surpassing last years record level of \$565.3 million
- Highest export sales in Camco's history of \$264.2 million, an increase of 49% over 1998
- Continued investment in products, productivity and quality programs totaling \$34.1 million

### Results of Operations

Revenues in 1999 of \$638.3 million for both products and services surpassed last year's record level of \$565.3 million. Despite this sales growth, Camco's net income was \$5.5 million compared to prior year's level of \$9.0 million. Earnings were negatively impacted by after tax start up costs associated with the launch of CustomStyle™ refrigerator of \$2.5 million and restructuring charges related to changes in salaried employment of \$2.8 million.

The Company operates principally in the North American market, and must manufacture and sell products that are competitive in price, quality and features to succeed in this competitive industry. In 1999, the Canadian appliance industry grew 8.7% after a modest growth rate of 1.1% in 1998. According to the data provided by the Canadian Appliance Manufacturers Association, shipments of major core appliance products in the retail segment, measured in units sold, grew by 8.7% while 1998 growth was 1.1%. The builder/developer segment of the Canadian market also showed improved growth of 8.7% versus growth of 1.2% in 1998. According to the data provided by the Association of Home Appliance Manufacturers, the U.S. appliance industry shipments of core products, measured in units sold, increased 7.2% over 1998 while the 1998 growth was 9.9%.

Camco's export sales are principally to its largest customer, the Appliance Division of General Electric Company (GEA). Sales of dryers, dishwashers and the new CustomStyle™ refrigerator contributed to an all time high export sales of \$264.2 million, up 49% from the 1998 level of \$177.7 million. Exports now represent 41% of Camco's total sales, compared to 31% in 1998.

Camco's domestic sales in appliances and consumer services decreased from \$387.6 million in 1998 to \$374.1 million in 1999. Camco's domestic appliance sales of core products decreased by 7% as continuing price reductions by appliance importers have resulted in lower prices for Camco's products and erosion in Camco's market share. Camco believes that these appliance importers are engaging in unfair trading and as such submitted a complaint to the Anti-Dumping and Countervailing Directorate of the Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) as discussed on page 8.

Sales from consumer services include the extended warranty business and In-home service repair and parts business. As a result of Camco purchasing the right to Eaton's customer database for the purpose of soliciting contract renewals, and Camco being contracted by Eaton's to service appliance and electronic products that were covered by Eaton's warranty programs, revenues increased by \$7.4 million in 1999 compared to 1998. The agreement with Eaton's to service their warranty programs was terminated when Eaton's became insolvent.

*Sales of dryers, dishwashers and the new CustomStyle™ refrigerator contributed to an all time high export sales of \$264.2 million, up 49% from the 1998 level of \$177.7 million. Exports now represent 41% of Camco's total sales, compared to 31% in 1998.*

*Les ventes de sècheuses, de lave-vaisselle et du nouveau réfrigérateur CustomStyle™ s'élèvent à 264,2 millions de dollars, un sommet dans l'histoire de l'entreprise. Il s'agit d'un bond de 49 % comparativement aux ventes de 177,7 millions de dollars enregistrées en 1998. Les exportations comptent maintenant pour 41 % des ventes totales de Camco, en regard de 31 % au cours de l'exercice précédent.*

### Faits saillants de l'exercice

Les principales réalisations de 1999 sont les suivantes :

- Ventes nettes de 638,3 millions de dollars, surpassant les ventes record de 565,3 millions de dollars enregistrées l'an dernier
- Hausse de 49 % des ventes à l'exportation qui s'établissent à 264,2 millions de dollars, un sommet dans l'histoire de Camco
- Investissements soutenus totalisant 34,1 millions de dollars dans de nouveaux produits et des programmes de qualité et de productivité

### Résultats d'exploitation

Se chiffrant à 638,3 millions de dollars en 1999, les ventes de produits et de services ont dépassé le niveau record de 565,3 millions de dollars atteint l'an dernier. Malgré cette croissance des ventes, le bénéfice net de Camco s'établit à 5,5 millions de dollars, contre 9,0 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Le bénéfice net a été affecté par les frais de démarrage de 2,5 millions de dollars reliés au lancement du réfrigérateur CustomStyle™, ainsi que les frais de restructuration de 2,8 millions de dollars découlant de modifications apportées aux activités salariées.

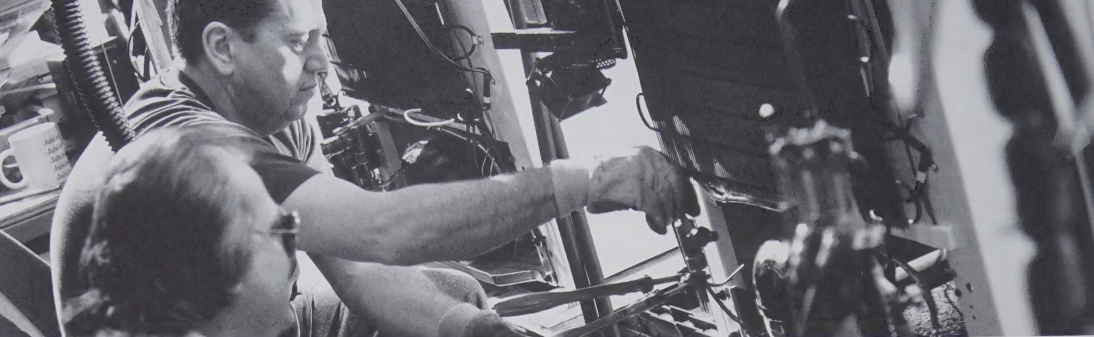
Comme elle exerce principalement ses activités dans le marché nord-américain, la Société doit fabriquer et vendre des produits qui sont concurrentiels au chapitre des prix, de la qualité et des caractéristiques si elle désire connaître du succès dans ce secteur d'activités où la compétitivité est grande. En 1999, le secteur canadien de l'électroménager a connu une croissance de 8,7 % après une modeste progression de 1,1 % en 1998. À en juger par le nombre d'appareils vendus, les expéditions d'électroménagers de base se sont accrues de 8,7 % selon les données fournies par l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers, alors que cette croissance n'était que de 1,1 % l'année précédente. La croissance du secteur des entrepreneurs/promoteurs s'est elle aussi accentuée, passant de 1,2 % en 1998 à 8,7 % en 1999. Selon les données fournies par l'Association of Home Appliance Manufacturers, les expéditions d'électroménagers de base dans le secteur américain de l'électroménager ont grimpé de 7,2 % en 1999, comparativement à une augmentation de 9,9 % en 1998.

Les ventes à l'exportation de Camco sont principalement effectuées à son client le plus important, à savoir la division des électroménagers de la General Electric Company (GEA). Les ventes de sècheuses, de lave-vaisselle et du nouveau réfrigérateur CustomStyle™ s'élèvent à 264,2 millions de dollars, un sommet dans l'histoire de l'entreprise. Il s'agit d'un bond de 49 % comparativement aux ventes de 177,7 millions de dollars enregistrées en 1998. Les exportations comptent maintenant pour 41 % des ventes totales de Camco, en regard de 31 % au cours de l'exercice précédent.

Les ventes au pays d'électroménagers et de services à la clientèle de Camco accusent un recul, passant de 387,6 millions de dollars en 1998 à 374,1 millions de dollars en 1999. Les ventes d'électroménagers de Camco au Canada ont régressé de 7 %, les réductions continues de prix consenties par certains importateurs d'électroménagers ayant provoqué une chute des prix des produits de Camco et une érosion de sa part de marché. Camco est d'avis que ces importateurs d'électroménagers ont recouru à des pratiques commerciales déloyales, et c'est pourquoi elle a déposé une plainte auprès de la Division des droits antidumping et compensateurs de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC). Cette question est abordée plus en détail à la page 8.

Les ventes de services à la clientèle englobent les contrats d'entretien prolongé, les services de réparation à domicile et la vente de pièces. En raison du fait que Camco a acquis le droit de se servir de la base de données des clients d'Eaton pour solliciter des renouvellements de contrat et qu'Eaton a retenu ses services pour assurer la réparation des électroménagers et des produits électroniques couverts par les programmes de garantie d'Eaton, les recettes affichent en 1999 une hausse de 7,4 millions de dollars comparativement à 1998. L'accord conclu avec Eaton pour les services de réparation dans le cadre de ses programmes de garantie a été résilié lorsque cette dernière est devenue insolvable.





Comparative results for 1999 and 1998 are (in 000's except for per share amount):

	\$ 1999	\$ 1998
<b>Sales of Products and Services:</b>		
Kitchen Products (refrigerators, ranges, dishwashers, microwave ovens, and freezers)	338.3	299.1
Laundry Products (automatic washers and dryers)	232.5	206.1
Consumer Services (parts and labour for repairs of major appliances and service contracts)	67.5	60.1
<b>Total Sales of Products and Services</b>	<b>638.3</b>	<b>565.3</b>
Income from Operations	9.8	14.7
Net Income for the Year	5.5	9.0
Earnings per Share	0.28	0.45
Return on Shareholders' Equity	7.2%	11.9%

Income from operations of \$9.8 million was down \$4.9 million versus 1998. Higher margin generated by additional sales volume was more than offset by increased operating costs and one-time charges to operations. Employee compensation, materials, supplies, services and other costs increased 12.6% reflecting costs associated with the higher sales volume, CustomStyle™ startup and restructuring charges. As a net user of US dollars, Camco benefited from the continuing strength of the Canadian dollar. During 1999, Camco used approximately U.S. \$19 million compared to U.S. \$54 million in 1998, reflecting the increase in export shipments to the United States.

In 1999, the drive for world-class quality continued with emphasis on Camco's "Six Sigma" quality program initiated in 1997. Projects undertaken in 1999 have resulted in quality improvements and improved process efficiency and effectiveness that had a favourable pre-tax operations impact of \$1.4 million.

#### Liquidity and Capital Resources

Camco ended 1999 with cash of \$26.7 million compared with \$17.2 million in 1998. The Company drew on its term credit facility in the amount of \$25 million in order to maximize the credit limit available for future investment requirements during 2000.

Accounts receivable decreased by \$4.9 million due to the net impact of an increase in the amount sold under the receivables securitization program from \$50 million to \$60 million and additional receivables from increased fourth quarter sales.

Camco continued its strategy to invest in niche products for the North American market. Capital investments in new information systems and products such as the CustomStyle™ refrigerator were \$23.4 million versus \$27.0 million in 1998. Depreciation and amortization expense was \$14.7 million, an increase of \$4.4 million from last year as Camco began depreciating assets invested in the CustomStyle™ refrigerator. In addition, \$10.7 million of expense was incurred on new products, quality and productivity programs.

A dividend of \$3.6 million was paid in 1999 up from the \$3.2 million paid in 1998. This dividend was in accordance with the dividend policy authorized by the Board of Directors, which calls for a dividend equal to 40% of the prior year's net income to be declared in one annual payment.

Camco manages its exposure to exchange rate fluctuations through a periodic review of net commitments and the selective use of a variety of currency hedging instruments. The exchange risk decreased in 1999 as exports increased. Camco's long-term strategy is to balance imports with exports.

Les résultats comparatifs de 1999 et 1998 sont les suivants (en millions de dollars, sauf les sommes par action) :

	\$ 1999	\$ 1998
<b>Ventes de produits et de services :</b>		
Produits de cuisine (réfrigérateurs, cuisinières, lave-vaisselle, fours à micro-ondes et congélateurs)	338,3	299,1
Produits de buanderie (laveuses et sècheuses)	232,5	206,1
Services à la clientèle (pièces et main-d'œuvre pour la réparation d'électroménagers et contrats d'entretien)	67,5	60,1
<b>Ventes totales de produits et de services</b>	<b>638,3</b>	<b>565,3</b>
Bénéfice d'exploitation	9,8	14,7
Bénéfice net de l'exercice	5,5	9,0
Bénéfice par action	0,28	0,45
Rendement des capitaux propres	7,2 %	11,9 %

Le bénéfice d'exploitation s'établit à 9,8 millions de dollars, soit une baisse de 4,9 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. La marge plus forte découlant d'un volume de ventes supplémentaire a été plus que compensée par un accroissement des charges ponctuelles et des frais d'exploitation imputés à l'exploitation. La rémunération des employés, les matériaux, les fournitures, les services et autres frais ont grimpé de 12,6 %, conséquence des frais liés à un volume de ventes plus élevé, au démarrage du réfrigérateur CustomStyle™ et à la restructuration. Comme elle utilise davantage la devise américaine, Camco a tiré profit de la force du dollar canadien. En 1999, Camco a utilisé environ 19 millions de dollars US, contre 54 millions de dollars US en 1998, ce qui reflète l'augmentation des exportations aux États-Unis.

En 1999, Camco a poursuivi sa recherche de la qualité mondiale en mettant l'accent sur le programme de qualité Six sigma adopté en 1997. Les projets entrepris en 1999 ont permis d'accroître la qualité et d'améliorer l'efficacité et l'efficacité des processus, ce qui s'est traduit par une incidence positive sur l'exploitation de 1,4 million de dollars avant impôts.

#### Liquidités et ressources en capital

À la fin de l'exercice 1999, l'encaisse de Camco se chiffrait à 26,7 millions de dollars, comparativement à 17,2 millions de dollars en 1998. La Société a toutefois puisé des fonds dans sa marge de crédit de 25 millions de dollars afin de maximiser sa limite de crédit en vue des investissements futurs requis en 2000.

La valeur des débiteurs a diminué de 4,9 millions de dollars en raison de l'incidence nette de l'augmentation des créances vendues en vertu de l'entente de titrisation des comptes clients, laquelle est passée de 50 millions de dollars à 60 millions de dollars, et de crédettes supplémentaires attribuables à l'augmentation des ventes au cours du quatrième trimestre.

Camco a maintenu sa stratégie qui consiste à investir dans des produits spécialisés destinés au marché nord-américain. Les dépenses en immobilisations, notamment dans de nouveaux systèmes informatiques et des produits comme le réfrigérateur CustomStyle™, ont atteint 23,4 millions de dollars, en regard des 27,0 millions de dollars de l'exercice précédent. L'amortissement a légèrement progressé pour atteindre 14,7 millions de dollars. Il s'agit d'un bond de 4,4 millions de dollars comparativement à l'exercice précédent, qui s'explique par le fait que Camco a commencé à amortir les éléments d'actif reliés au réfrigérateur CustomStyle™. En outre, une somme de 10,7 millions de dollars a été affectée à de nouveaux programmes reliés aux produits, à la qualité et à la productivité.

Conformément à la politique adoptée par le Conseil d'administration, laquelle stipule que les dividendes doivent équivaut à 40 % du bénéfice net de l'exercice précédent, et être déclarés et versés en un seul versement annuel, un dividende de 3,6 millions de dollars a été distribué en 1999, en hausse comparativement à celui de 3,2 millions de dollars attribué en 1998.

# we'll win business through exceptional quality features and price

## hausser notre chiffre d'affaires grâce à des caractéristiques et des prix exceptionnels

### Factors Affecting Current And Future Operations

Camco's Strategic Vision to maximize customer and shareholder value is as follows:

*1 Manufacture products in which Camco can be competitive in North American markets, and source products it does not manufacture from the best global sources.*

A majority of Camco's export sales are to GEA and its affiliates, which collectively represent Camco's largest customer. Camco's ability to maintain this relationship and to profitably sell the products is dependent upon Camco being competitive in price, quality, features and delivery in the North American market. Two long-term supply agreements with GEA provide base-load access to North American markets for products produced in Camco's manufacturing facilities.

A new supply agreement was reached in March 1999 under which, effective January 1, 1998, Camco will supply GEA with certain models of dryers through to December 31, 2003. This follows the 1993 dryer supply agreement that would have expired in May 1999. Under the new agreement, GEA will purchase a guaranteed minimum quantity of 2.7 million dryers with an anticipated sales value in excess of \$600 million during the term of the agreement. Major investments were made in Montreal during 1994 and 1995 to develop Camco's large capacity dryer products, and to ready the manufacturing facility for North American-scale production. Dryer investment continues to maintain Camco's competitive position on cost, quality, features and on time delivery. Exports of dryers in 1999 exceeded contract minimums by 35%. There is no guarantee that 1999 export levels will be maintained.

The second agreement was reached in 1996 to develop and supply new CustomStyle™ refrigerator products from Camco's Hamilton facility to GEA for North American markets through to the year 2006. Between 1996 and 1999, investments in new refrigerator products, which include capital and expense items, totaled \$65.2 million, of which \$13.3 million was spent in 1999. The first of the new products manufactured in Hamilton was the 18 cubic foot Handi-Hite™ bottom-freezer refrigerator, introduced in February 1998. This product has outperformed original sales expectations in the Canadian and U.S. markets. The first of the new CustomStyle™ refrigerator products was launched across North America during the first quarter of 1999. The CustomStyle™ refrigerator is designed to be installed so that it is flush with kitchen cabinets, similar to much higher priced built-in-style refrigerators. It is the first such top-freezer refrigerator to be built in North America. Additional model variations of the CustomStyle™ are expected to be developed for launch beyond 1999.

To date, export sales volume have been significantly slower than anticipated. However, based on the extensive research that was done at the time the project was conceived and on consumer feedback, it is expected that the CustomStyle™ refrigerator will contribute to Camco's export business over the longer term. Updated market research will be completed in 2000 to guide future development of this product.

Regarding the second part of the strategy, Camco announced in November 1999 that the Company had concluded a strategic sourcing agreement to purchase 16 and 18 cubic foot top freezer refrigerators from a non-affiliated supplier. This new agreement will be implemented by July 2002 and will continue to June 2012. The implementation of this agreement coincides with the anticipated effective date of new Canadian energy standards for these products (see Energy Legislation on page 8).

*Dryer investment continues to maintain Camco's competitive position on cost, quality, features and on time delivery. Exports of dryers in 1999 exceeded contract minimums by 35%.*

*Ces investissements permettent à Camco d'être concurrentielle au chapitre des coûts, de la qualité, des caractéristiques et de la livraison. En 1999, le volume de sècheuses exportées a été supérieur de 35 % aux quantités minimales stipulées au contrat.*

Camco gère le risque lié aux fluctuations du taux de change en effectuant un examen périodique de ses engagements nets et en procédant à une utilisation sélective d'une gamme de techniques et d'instruments de couverture. En 1999, les risques liés aux fluctuations du taux de change se sont amoindris en raison de l'augmentation du volume d'exportations. La stratégie à long terme que préconise Camco consiste à équilibrer son volume d'exportations avec celui de ses importations.

### Éléments susceptibles d'influer sur les activités présentes et futures de la Société

La vision stratégique de Camco, dont le but est de maximiser la valeur pour les clients et les actionnaires, demeure la même, c'est-à-dire :

*1 Fabriquer des produits qui sont concurrentiels dans les marchés nord-américains, et se procurer auprès des meilleurs fournisseurs mondiaux les produits qu'elle ne fabrique pas.*

La majeure partie des ventes à l'exportation de Camco est effectuée à GEA et ses sociétés affiliées qui représentent collectivement le client le plus important de Camco. Pour être en mesure de maintenir ses relations et de vendre des produits de façon rentable, Camco doit être concurrentielle dans le marché nord-américain pour ce qui est des prix, de la qualité, des caractéristiques et de la livraison. Deux ententes d'approvisionnement à long terme conclues avec GEA permettent à Camco de distribuer sur les marchés nord-américains des produits qu'elle fabrique dans ses usines.

En mars 1999, Camco a signé un nouvel accord d'approvisionnement en vertu duquel elle fournira à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998 certains modèles de sècheuses jusqu'au 31 décembre 2003. Cet accord fait suite à celui intervenu en 1993 et qui venait à échéance en mai 1999. Dans le cadre de cette nouvelle entente, GEA achètera une quantité minimale garantie de 2,7 millions de sècheuses. Pendant la durée de cet accord, la valeur des ventes prévues devrait être supérieure à 600 millions de dollars. En 1994 et 1995, d'importants investissements ont été effectués à Montréal dans le but de mettre au point des sècheuses de grande capacité et de préparer l'usine en vue d'une production à l'échelle nord-américaine. Ces investissements permettent à Camco d'être concurrentielle au chapitre des coûts, de la qualité, des caractéristiques et de la livraison. En 1999, le volume de sècheuses exportées a été supérieur de 35 % aux quantités minimales stipulées au contrat. Toutefois, rien ne garantit que le volume d'exportation se maintiendra au niveau atteint en 1999.

En vertu de la deuxième entente, conclue en 1996, Camco doit mettre au point et fournir à GEA jusqu'en 2006 une série de nouveaux réfrigérateurs CustomStyle™ fabriqués à son usine de Hamilton et destinés aux marchés nord-américains. Entre 1996 et 1999, les investissements effectués dans les nouveaux réfrigérateurs, qui comprennent les dépenses et les immobilisations, se sont chiffrés à 65,2 millions de dollars, desquels une somme de 13,3 millions de dollars a été dépensée en 1999. Le premier de ces nouveaux produits fabriqués à Hamilton était le réfrigérateur Handi-Hite™ de 18 pieds cubes avec congélateur au bas, lancé en février 1998. Les ventes de ce produit ont été supérieures aux attentes, tant dans les marchés canadiens qu'américains. Le premier des nouveaux réfrigérateurs CustomStyle™ a été lancé en Amérique du Nord au cours du premier trimestre de 1999. Le modèle CustomStyle™ est conçu pour permettre une installation affleurante avec les armoirs de cuisine, de la même manière que les réfrigérateurs encastrés dont le prix est beaucoup plus élevé. Il s'agit du premier réfrigérateur avec congélateur au haut du genre fabriqué en Amérique du Nord. D'autres variantes de ce modèle devraient être lancées plus tard.

Jusqu'à maintenant, le volume des ventes à l'exportation a connu une croissance beaucoup plus lente que prévu. Cependant, d'après une étude de marché approfondie réalisée au moment où le projet a été conçu et compte tenu des commentaires formulés par des consommateurs, le réfrigérateur CustomStyle™ devrait permettre à Camco de connaître du succès à long terme dans les marchés d'exportation. Une nouvelle étude de marché sera réalisée en 2000 afin d'orienter le développement futur de ce produit.

En ce qui concerne le deuxième volet de sa stratégie, Camco a annoncé en novembre 1999 qu'elle avait conclu une entente d'approvisionnement stratégique pour l'achat de réfrigérateurs à compartiments superposés de 16 et de 18 pieds cubes auprès d'un fournisseur non affilié. Cette nouvelle entente prendra effet en juillet 2002 et viendra à échéance en juin 2012. La négociation de cet accord coïncide avec la date d'entrée en vigueur prévue des nouvelles normes énergétiques du Canada qui





which are currently manufactured in the Hamilton facility. Camco will instead focus future energy investments on its niche North American refrigerators including the 12 cubic foot top freezer, Handi-Hite™ and CustomStyle™ products.

- 2 *Maintain Camco as a leading marketer of a full line of major appliances in Canada, seeking opportunities to leverage the Company's Canadian distribution strengths and resources by selling distribution services, working with customers to define alternative retail formats, and offering complimentary products.*

Consistent with this strategy, in early 2000 Camco and Amana Corporation of the U.S. announced that Camco will be Amana's primary Canadian distributor and servicer for its full line of home appliance products. This will enable Camco and Amana to enjoy mutual synergistic benefit from Camco's existing national sales, distribution, call centre and service infrastructure.

As mentioned in previous annual reports, the Canadian appliance retail sector has undergone many changes during the 1990s with the emergence of strong national retailers and e-commerce technology. In this intensely competitive environment, small independent retailers have been particularly hard hit. Camco has been looking for ways to leverage the Company's distribution strengths and resources to better support all of Camco's retail customers during these changing times. During 1996 and 1997 Camco conducted research into various appliance retailing concepts. Since then Camco has worked with and provided assistance to numerous retail customers to develop a Camco-only brand retail format. There are now 22 independently owned stores operating with this successful new format with further expansion anticipated in 2000.

- 3 *Expand the In-home Service Repair business segment by utilizing Camco's national network of trained technicians and support facilities, including the Moncton Customer Service Centre.*

In January 1999, Camco signed an agreement with the T. Eaton Company to acquire certain assets related to its After Sales Service Business. The agreement gave Camco the right to Eaton's customer database for the purpose of soliciting warranty contract renewals and to purchase parts inventory. In addition, Eaton's contracted Camco to service appliances and electronics, which are covered by Eaton's warranty programs. The agreement added approximately \$5.8 million of sales revenue to Camco in 1999 and, although less than expected due to Eaton's insolvency, it contributed positively to the expansion of the In-home Service Repair business. The Amana Distribution agreement will add to this growth.

- 4 *Grow and diversify the revenue base through prudent acquisition.*

The Eaton's agreement represented a small, but significant, step to grow and diversify Camco's revenue base through acquisition, as outlined at the annual shareholders meetings in 1998 and 1999. While the first three elements of the strategy deal with re-positioning the existing business, the fourth element represents growing shareholder value potentially beyond the traditional five core appliance lines, beyond the borders of Canada, and into non-GEA related products and/or services. Although Camco's focus during the next few years will be to continue repositioning and expanding current operating components, the Company is ready to respond quickly when opportunities such as the Eaton's acquisition become available.

#### Corporate Governance

The four elements of Camco's strategic vision, outlined above, have been developed in concurrence with the objectives of the Board of Directors to realize maximum shareholder value. Detailed corporate governance disclosure, as it relates to the Board of Directors, is incorporated into Camco's 1999 Management Proxy Circular.

s'appliqueront à ces produits (voir la section «Législation en matière d'énergie» à la page 8) présentement fabriqués à l'usine de Hamilton. Camco prête à investir dans ses réfrigérateurs destinés aux créneaux spécialisés du marché nord-américain, notamment les modèles à compartiments superposés de 12 pieds cubes, Handi-Hite™ et CustomStyle™.

- 2 *Permettre à Camco de demeurer un fournisseur de premier plan au Canada d'une gamme complète d'électroménagers en tirant profit de la force et des ressources en distribution dont elle bénéficie au Canada, en vendant des services de distribution, en travaillant avec des clients afin de concevoir de nouveaux concepts de vente au détail et en offrant des produits complémentaires.*

Dans le cadre de cette stratégie, Camco et Amana Corporation des É.-U. ont annoncé au début de l'an 2000 que Camco agira au Canada à titre de principal distributeur et réparateur de la gamme complète d'électroménagers d'Amana. Cette alliance permettra à Camco et à Amana de tirer profit de la synergie engendrée par l'infrastructure nationale de vente, de distribution, de service après-vente et de prise des appels de Camco.

Comme indiqué dans les Rapports annuels précédents, le secteur canadien de la vente au détail d'électroménagers a subi d'importants changements au cours des dernières années, suite à l'émergence de détaillants nationaux puissants et à l'arrivée du commerce électronique. Dans ce contexte hautement concurrentiel, les détaillants de plus petite envergure ont été particulièrement touchés. Camco continue de chercher à tirer profit de la force et des ressources en distribution dont elle dispose afin de mieux soutenir ses clients au cours de cette période difficile. Ainsi, en 1996 et 1997, Camco a effectué des recherches sur différents concepts de vente au détail d'électroménagers. Par la suite, elle a travaillé avec des détaillants et apporté son aide à plusieurs autres dans le but de concevoir un concept de vente au détail portant uniquement sur les marques de Camco. Aujourd'hui, 22 magasins indépendants exploitent ce tout nouveau concept très rentable et d'autres devraient ouvrir leurs portes en 2000.

- 3 *Accroître le volume d'affaires du Service après-vente à domicile en tirant profit du réseau national de techniciens compétents et des installations de soutien de Camco, y compris le Centre de service à la clientèle de Moncton.*

En janvier 1999, Camco a conclu une entente avec la Compagnie T. Eaton afin d'acquiescer un certain nombre d'éléments d'actif du service après-vente de cette entreprise. En vertu de cette entente, Camco avait le droit de se servir de la base de données des clients d'Eaton pour solliciter un renouvellement de leur contrat d'entretien et d'acheter des stocks de pièces. En outre, Eaton retenait les services de Camco pour réparer les électroménagers et les produits électroniques couverts par ses programmes de garantie. Cette entente a eu pour effet d'accroître les recettes de ventes de Camco de 5,8 millions de dollars en 1999. Même si ces résultats ont été inférieurs à ceux prévus à cause de l'insolvabilité d'Eaton, ils ont contribué à l'expansion du service de réparation à domicile. L'entente de distribution intervenue avec Amana aura pour effet de stimuler cette croissance.

- 4 *Accroître et diversifier les sources de revenu au moyen d'acquisitions prudentes.*

L'entente négociée avec Eaton représentait une première étape, modeste mais importante, en vue d'accroître et de diversifier les sources de revenu de Camco par le biais d'acquisitions, comme expliqué lors des Assemblées annuelles des actionnaires de 1998 et 1999. Alors que les trois premiers aspects de la vision concernent le repositionnement de l'entreprise actuelle, le quatrième vise à accroître la valeur pour les actionnaires en faisant appel à des moyens qui vont au-delà des cinq lignes traditionnelles d'électroménagers et des frontières du Canada, et qui touchent des produits (et/ou) services non reliés à GEA. Même si l'objectif qu'elle vise au cours des prochaines années consiste à poursuivre son repositionnement et l'expansion de ses groupes d'exploitation actuels, Camco est prête à réagir rapidement, lorsque des occasions comme l'acquisition du service après-vente d'Eaton se présenteront.

# striving for a level competitive playing field pour uniformiser les règles du jeu

## Year 2000

During the two years preceding the millennium changeover Camco replaced its aging and outdated hardware and software systems portfolios with an integrated Enterprise Information Technology. The implementations required for Y2K readiness were completed and fully tested during 1999.

During the second half of 1999, a comprehensive Y2K business continuity plan was developed covering all business processes and functions. A detailed vendor readiness assessment program was developed and Camco's buyers negotiated inventory commitments with many unique vendors and developed contingency supply plans for its high-risk suppliers. The Company did not have to execute any of these plans.

These system initiatives required approximately \$10.3 million of investment and fully prepared Camco for Y2K with the result that there were no disruptions to the business with the calendar changeover to the year 2000. Additional investment is required to complete the Enterprise strategy and move into the e-commerce world more fully.

## Energy Legislation

In late 1997, the U.S. Department of Energy communicated a new refrigerator energy efficiency standard that will come into effect on July 1, 2001. The mandate is a 30% improvement over current energy usage levels. This will require manufacturers to invest in production technologies to achieve the energy savings. These requirements have already been addressed in the CustomStyle™ refrigerator product.

It's anticipated that the Canadian Government will adopt similar energy legislation for refrigerator products sold in this country. Natural Resources Canada have proposed an energy bill that would become effective in July 2001 for all refrigerators sold in Canada. Camco has made a request to extend the effective date beyond 2001 for 16 and 18 cubic foot top freezer refrigerators. Camco is developing plans for product compliance for its niche North American refrigerator products that include the 12 cubic foot top freezer, the Handi-Hite™ and the CustomStyle™. Energy compliance investments for these products are expected to be in the \$16 million range over the next two years. Camco will phase out production of the 16 and 18 cubic foot top freezer products in the Hamilton facility by July 2002, and will begin sourcing these products. The amount of future restructuring costs related to this phase-out will be influenced by the sales and production levels of the other products manufactured in Hamilton at that time.

## Dumping Complaint Against Frigidaire and Whirlpool

The CCRA announced in November 1999 that it had initiated an investigation into the dumping of certain top-mount refrigerators, electric household dishwashers, and gas and electric laundry dryers from the U.S. The items being investigated are produced for, or by, White Consolidated Industries Inc. (WCI or Frigidaire Canada) and Whirlpool Corp. (Ingls Canada). This investigation was initiated as a result of a complaint made by Camco that the dumping of these goods were causing harm in the form of lost market share, lost sales, price suppression, price and margin erosion and lost profitability.

Dumping occurs when goods are sold to importers in Canada at prices that are less than selling prices in the exporter's domestic market, or below the foreign producer's cost. Canada's anti-dumping law protects Canadian producers from the damaging effects of unfair import trade.

*Additional investment is required to complete the Enterprise strategy and move into the e-commerce world more fully.*

*D'autres investissements seront nécessaires pour permettre à la Société de compléter sa stratégie et de se lancer dans le commerce électronique à l'échelle mondiale.*

## Régie de la Société

Les quatre éléments de la vision stratégique de Camco, expliqués un peu plus haut, ont été définis à la lumière des objectifs du Conseil d'administration dans le but de maximiser la valeur pour les actionnaires. L'Appel de procurations par la direction de 1999 de Camco comprend un exposé détaillé sur la régie de la Société en ce qui concerne le Conseil d'administration.

## L'an 2000

Au cours des deux années qui ont précédé le passage à l'an 2000, Camco a remplacé son ancien matériel et ses logiciels désuets par une infrastructure à la fine pointe de la technologie de l'information d'entreprise. La mise en service de ces systèmes conformes à l'an 2000 a été effectuée et entièrement vérifiée au cours de l'année 1999.

Au cours du deuxième semestre de 1999, un plan détaillé permettant à l'entreprise de poursuivre ses activités en l'an 2000 et couvrant tous les processus et les fonctions de Camco a été élaboré. Un programme complet d'évaluation de la préparation à l'an 2000 des fournisseurs a été mis sur pied. En outre, les acheteurs de Camco ont négocié des ententes d'approvisionnement avec de nombreux fournisseurs uniques, en plus d'élaborer des plans d'approvisionnement d'urgence dans le cas des fournisseurs à «risque élevé». La Société n'a pas eu à mettre ces plans à exécution.

Toutes ces initiatives ont exigé un investissement de l'ordre d'environ 10,3 millions de dollars afin que Camco soit prête pour le nouveau millénaire. D'ailleurs, l'entreprise n'a connu aucune perturbation de ses activités lors du passage à l'an 2000. D'autres investissements seront nécessaires pour permettre à la Société de compléter sa stratégie et de se lancer à fond dans le commerce électronique.

## Législation en matière d'énergie

À la fin de 1997, le ministère de l'Énergie des États-Unis a adopté une nouvelle norme relative à l'efficacité énergétique des réfrigérateurs, laquelle entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2001. Cette nouvelle norme, qui exige une amélioration de 30 % du rendement énergétique actuel, obligera les fabricants à investir dans des technologies de production afin d'atteindre cet objectif. Le réfrigérateur CustomStyle™ répond déjà aux exigences de cette norme.

Le gouvernement canadien devrait lui aussi adopter des lois similaires en matière d'énergie qui s'appliqueraient aux réfrigérateurs vendus au pays. Le ministère des Ressources naturelles du Canada a proposé un projet de loi qui devrait entrer en vigueur en juillet 2001 et qui s'appliquera à tous les réfrigérateurs vendus au Canada. Camco a demandé que la date d'entrée en vigueur soit repoussée au-delà de 2001 dans le cas des modèles à compartiments superposés de 16 et de 18 pieds cubes. Camco élabore des plans afin que ses produits destinés aux créneaux spécialisés du marché nord-américain soient conformes, ce qui comprend le réfrigérateur à compartiments superposés de 12 pieds cubes, le réfrigérateur Handi-Hite™ et le réfrigérateur CustomStyle™. Les investissements requis pour que ces produits respectent les normes énergétiques devraient atteindre environ 16 millions de dollars au cours des deux prochaines années. Camco abandonnera progressivement la production de réfrigérateurs à compartiments superposés de 16 et de 18 pieds cubes à son usine de Hamilton jusqu'en juillet 2002, date à laquelle elle commencera à se procurer ces produits auprès d'un fournisseur. Les frais de restructuration futurs reliés à l'abandon de la production de ces modèles dépendront des ventes et des taux de production des autres produits fabriqués à l'usine de Hamilton à ce moment-là.

## Plainte de dumping contre Frigidaire et Whirlpool

L'ADRC a annoncé en novembre 1999 qu'elle avait ouvert une enquête concernant le dumping de certains réfrigérateurs à compartiments superposés, de lave-vaisselle ménagers électriques et de sècheuses électriques et à gaz importés des É.-U. Les appareils visés par l'enquête sont fabriqués pour ou par White Consolidated Industries Inc. (WCI ou Frigidaire Canada) et Whirlpool Corp. (Ingls Canada). Cette enquête fait suite à la plainte déposée par Camco à l'effet que ces pratiques de dumping lui causaient des préjudices prenant la forme d'une perte de part de marché, d'une perte de ventes, d'une compression des prix, d'une érosion de ses marges et de ses prix, et d'une perte de rentabilité.





The CCRA expects to reach a preliminary decision by April 13, 2000. If dumping is found, a provisional dumping duty will be imposed on the products investigated and the matter will then be referred to the Canadian International Trade Tribunal to determine if there has been injury to Camco. If the Tribunal determines that dumping has caused or threatens to cause injury to Camco, dumping duties will be applied to Whirlpool and WCI refrigerators, dishwashers, and dryers for a period of up to five years.

Although it would be premature to speculate on the outcome of this investigation by the CCRA and the Tribunal, or to quantify the impact on the Company's financial results, Camco believes that the dumping has had a negative impact on its financial performance over the last few years and has limited its ability to create more jobs and to increase investment.

#### **Employee Future Benefits Accounting Standards Change**

On January 1, 2000, Camco adopted on a retroactive basis Section 3461 of the CICA Handbook entitled "Employee Future Benefits". This section will change Camco's policy for accounting for post retirement benefits other than pension, from recognizing the cost under the "pay as you go" method to the accrual method. Among other changes to pension accounting, the discount rate used to determine the accrued pension benefit obligation will be at market interest rates for long term debt instruments, which is a lower rate than is currently being used by Camco. The adoption of Section 3461 will result in a significant transitional accounting adjustment for the Company's pension and other benefit plans. Based on current discount rates and other estimated assumptions, this non-cash obligation will require a one-time charge to opening retained earnings, net of tax, of \$53 million.

#### **Summary**

Camco's success in implementing its manufacturing strategy, focusing investment on niche North American products, is evidenced by continued, double-digit growth in export sales to record levels. The outlook in this area remains positive, although the transition is still far from complete, particularly in the Hamilton facility.

The Canadian appliance market has been particularly difficult in recent years given the fierce pricing practices of importers. Even with substantial productivity and quality gains, it has been difficult for Camco to grow earnings in this environment to levels expected by shareholders. It is hoped that the actions taken by the Company in submitting an anti-dumping complaint to the Federal Government will create a level playing field with all competitors abiding by the same rules.

The Company believes that it has a winning strategy and a winning team. The turnaround is not yet complete, but progressively the foundation is being laid for a stronger Camco in the future.

Il y a dumping lorsque des biens sont vendus à des importateurs au Canada à un prix inférieur au prix de vente pratiqué dans le marché intérieur de l'exportateur ou au coût du producteur étranger. La loi antidumping du Canada protège les producteurs canadiens contre les effets nuisibles de pratiques commerciales déloyales en matière d'importation.

L'ADRC prévoit prendre une décision préliminaire d'ici le 13 avril 2000. Si elle estime qu'il y a eu dumping, des droits temporaires antidumping seront imposés sur les produits visés par l'enquête et le dossier sera remis au Tribunal canadien du commerce extérieur, lequel devra déterminer si Camco a subi des préjudices. Si le Tribunal juge que ces pratiques de dumping ont causé des préjudices à Camco ou sont susceptibles de le faire, des droits antidumping seront imposés sur les réfrigérateurs, les lave-vaisselle et les sècheuses de Whirlpool et WCI pendant une période pouvant atteindre cinq ans.

Même s'il est trop tôt pour spéculer sur les résultats de cette enquête menée par l'ADRC et sur la décision du Tribunal, ou pour évaluer leurs répercussions sur les résultats financiers de la Société, Camco est d'avis que ces pratiques de dumping ont eu une incidence négative sur son rendement financier au cours des dernières années et qu'elles l'ont empêchée de créer davantage d'emplois et d'accroître ses investissements.

#### **Modifications des normes comptables relatives aux avantages futurs des employés**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2000, Camco a adopté de façon rétroactive les recommandations du chapitre 3461 du Guide de l'ICCA intitulé «Avantages sociaux futurs». L'adoption de ces recommandations modifiera la politique de Camco concernant la comptabilisation des avantages complémentaires de retraite, de sorte que les coûts seront imputés dorénavant suivant la méthode de la comptabilité d'exercice au lieu de la méthode de répartition. Entre autres changements apportés à la comptabilisation des prestations de retraite, le taux d'escompte utilisé pour déterminer l'obligation relative aux droits de retraite accumulés sera le taux d'intérêt du marché s'appliquant aux instruments d'emprunt, c'est-à-dire un taux inférieur à celui présentement utilisé par Camco. L'adoption de ces recommandations se traduira par un ajustement transitoire important au titre des régimes de retraite et autres régimes complémentaires de retraite de la Société. Compte tenu des taux d'escompte actuellement en vigueur et d'autres hypothèses, cette obligation non monétaire exigera l'imputation d'une charge non périodique aux bénéfices non répartis, de l'ordre de 53 millions de dollars, déduction faite des impôts.

#### **Résumé**

Camco a mis en oeuvre avec succès sa stratégie manufacturière, concentrant ses investissements sur les produits destinés aux créneaux spécialisés du marché nord-américain, comme en témoigne la croissance soutenue à deux chiffres de ses ventes à l'exportation, lesquelles ont atteint un nouveau record. Dans ce domaine, les perspectives demeurent positives, même si la transition est loin d'être terminée, plus particulièrement à l'usine de Hamilton.

Le marché canadien de l'électroménager s'est révélé particulièrement difficile au cours des dernières années, en raison des stratégies de prix agressives préconisées par certains importateurs. Malgré une amélioration substantielle de sa productivité et de sa qualité, Camco éprouve de la difficulté à obtenir dans ce contexte le bénéfice net auquel s'attendent les actionnaires. Il y a lieu de croire que les mesures prises par la Société, en l'occurrence le dépôt d'une plainte de dumping auprès du gouvernement fédéral, permettront d'instaurer des règles du jeu uniformes pour tous les concurrents dans le marché canadien.

La direction de la Société estime qu'elle compte sur une stratégie et sur une équipe gagnantes. Le redressement n'est pas encore terminé, mais Camco pose progressivement les bases qui lui permettront d'être encore plus forte dans les années à venir.

# auditors' report

## rapport des vérificateurs

### To the Shareholders of Camco Inc.:

We have audited the balance sheets of CAMCO INC. as at December 31, 1999 and 1998 and the statements of operations, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at December 31, 1999 and 1998 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in accordance with generally accepted accounting principles.

Arthur Andersen LLP

January 21, 2000  
Mississauga, Canada

### Aux actionnaires de Camco Inc.,

Nous avons vérifié les bilans de CAMCO INC. aux 31 décembre 1999 et 1998 et les états des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 1999 et 1998, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.

Arthur Andersen LLP

Le 21 janvier 2000  
Mississauga (Canada)

## balance sheets

### bilans

December 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	Aux 31 décembre 1999 et 1998 (en milliers de dollars)	\$	\$
ASSETS	ACTIF	1999	1998
<b>Current Assets</b>	<b>Actif à court terme</b>		
Cash and cash equivalents	Espèces et quasi-espèces	26 704	17 153
Accounts receivable (Note 4)	Débiteurs (note 4)	15 841	20 709
Inventories (Note 5)	Stocks (note 5)	53 676	42 051
Income taxes recoverable	Impôts sur les bénéfices à recouvrer	3 642	2 198
Deferred income taxes	Impôts sur les bénéfices reportés	8 427	5 549
Prepaid expenses and other assets	Charges payées d'avance et autres éléments d'actif	1 272	1 142
		109 562	88 802
<b>Capital Assets (Note 6)</b>	<b>Immobilisations (note 6)</b>	<b>94 004</b>	<b>85 314</b>
<b>Other Assets (Note 7)</b>	<b>Autres éléments d'actif (note 7)</b>	<b>29 139</b>	<b>18 259</b>
		<b>232 705</b>	<b>192 375</b>
<b>LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>		
<b>Current Liabilities</b>	<b>Passif à court terme</b>		
Accounts payable and accrued liabilities (Note 12)	Créditeurs et charges à payer (note 12)	104 707	97 239
Current portion of long-term debt (Note 8)	Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 8)	13 296	796
<b>Deferred Income Taxes</b>	<b>Impôts sur les bénéfices reportés</b>	<b>118 003</b>	<b>98 035</b>
<b>Long-Term Debt (Note 8)</b>	<b>Dette à long terme (note 8)</b>	<b>19 778</b>	<b>13 292</b>
<b>Other Long-Term Liabilities</b>	<b>Autres éléments de passif à long terme</b>	<b>14 888</b>	<b>3 184</b>
		<b>2 851</b>	<b>2 623</b>
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>Capitaux propres</b>		
Common shares	Actions ordinaires	37 442	37 442
Authorized - unlimited	Autorisées - illimitées	39 743	37 799
Issued and outstanding - 20 million shares	Émises et en circulation - 20 millions d'actions	77 185	75 241
Retained earnings	Bénéfices non répartis	232 705	192 375

Approved on behalf of the Board:

Approuvé au nom du Conseil :

Patrick J. Keenan

Director  
Administrateur

James R. Fleck

Director  
Administrateur



statements of operations

états des résultats

		\$	\$
For the years ended December 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998 (en milliers de dollars)	1999	1998
<b>Net sales of products and services</b>	<b>Ventes nettes de produits et services</b>	<b>638 336</b>	<b>565 305</b>
<b>Operating costs</b>	<b>Frais d'exploitation</b>		
Employee compensation, including benefits	Rémunération des employés, y compris les avantages sociaux	135 853	121 241
Material, supplies, services and other costs	Matériaux, fournitures, services et autres frais	484 008	429 272
		619 861	550 513
<b>Income from operations before start up costs and restructuring costs</b>	<b>Bénéfice d'exploitation avant frais de démarrage et de restructuration</b>	<b>18 475</b>	<b>14 792</b>
<b>CustomStyle™ refrigerator start up costs (Note 9)</b>	<b>Frais de démarrage du réfrigérateur CustomStyle<sup>SM</sup> (note 9)</b>	<b>(4 058)</b>	<b>—</b>
<b>Restructuring costs (Note 10)</b>	<b>Frais de restructuration (note 10)</b>	<b>(4 647)</b>	<b>(112)</b>
<b>Income from operations</b>	<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>9 770</b>	<b>14 680</b>
<b>Interest and other expenses</b>	<b>Intérêts et autres charges</b>	<b>(696)</b>	<b>(45)</b>
<b>Income before income taxes</b>	<b>Bénéfice avant impôts sur les bénéfices</b>	<b>9 074</b>	<b>14 635</b>
<b>Income taxes (Note 11)</b>	<b>Impôts sur les bénéfices (note 11)</b>	<b>(3 530)</b>	<b>(5 656)</b>
<b>Net income</b>	<b>Bénéfice net</b>	<b>5 544</b>	<b>8 979</b>
<b>Earnings per share</b>	<b>Bénéfice par action</b>	<b>0.28</b>	<b>0.45</b>

The accompanying notes are an integral part of these statements.

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

statements of retained earnings

états des bénéfices non répartis

		\$	\$
For the years ended December 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998 (en milliers de dollars)	1999	1998
<b>Retained earnings, beginning of year</b>	<b>Bénéfices non répartis, au début de l'exercice</b>	<b>37 799</b>	<b>32 020</b>
<b>Net income</b>	<b>Bénéfice net</b>	<b>5 544</b>	<b>8 979</b>
<b>Dividends, declared and paid</b>	<b>Dividendes, déclarés et versés</b>	<b>(3 600)</b>	<b>(3 200)</b>
<b>Retained earnings, end of year</b>	<b>Bénéfices non répartis, à la fin de l'exercice</b>	<b>39 743</b>	<b>37 799</b>

The accompanying notes are an integral part of these statements.

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

statements of cash flows

états des flux de trésorerie

		\$	\$
For the years ended December 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)	Pour les exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998 (en milliers de dollars)	1999	1998
<b>Cash flows from</b>	<b>Flux de trésorerie</b>		
<b>Operating Activities</b>	<b>Activités d'exploitation</b>		
Net income	Bénéfice net	5 544	8 979
Add (deduct) items not affecting cash	Plus (moins) éléments sans incidence sur les liquidités :		
Depreciation and amortization	Amortissement	14 683	10 322
Deferred income taxes	Impôts sur les bénéfices reportés	3 608	4 829
Gain on disposal of capital assets	Gain sur cession d'immobilisations	—	(11)
		23 835	24 119
Accounts receivable	Débiteurs	(5 132)	(5 439)
Inventories	Stocks	(11 625)	(3 971)
Accounts payable and accrued liabilities	Créditeurs et charges à payer	7 468	14 093
Change in other operating items	Variations des autres éléments d'exploitation	(12 226)	(7 837)
		2 320	20 965
<b>Investing Activities</b>	<b>Activités d'investissement</b>		
Capital asset additions	Acquisitions d'immobilisations	(23 384)	(27 038)
Proceeds on capital asset disposals	Produit de la cession d'immobilisations	11	14
		(23 373)	(27 024)
<b>Financing Activities</b>	<b>Activités de financement</b>		
Dividends	Dividendes	(3 600)	(3 200)
Sale of accounts receivable	Vente de débiteurs	10 000	5 000
Increase in long-term debt	Augmentation de la dette à long terme	25 000	—
Repayment of long-term debt	Remboursement de la dette à long terme	(796)	—
		30 604	1 800
<b>Increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>Augmentation (diminution) des espèces et quasi-espèces</b>	<b>9 551</b>	<b>(4 259)</b>
<b>Cash and cash equivalents, beginning of year</b>	<b>Espèces et quasi-espèces, au début de l'exercice</b>	<b>17 153</b>	<b>21 412</b>
<b>Cash and cash equivalents, end of year</b>	<b>Espèces et quasi-espèces, à la fin de l'exercice</b>	<b>26 704</b>	<b>17 153</b>
<b>Cash and cash equivalents is represented by</b>	<b>Les espèces et quasi-espèces sont constituées de :</b>		
Cash	Encaisse	26 704	4 163
Short-term investments, at cost which approximates market:	Placements à court terme, à un coût se rapprochant du marché :		
Commercial Paper	Papier commercial	—	12 990
		26 704	17 153

The accompanying notes are an integral part of these statements.

Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.

# notes to financial statements

## notes complémentaires

December 31, 1999 and 1998 (in thousands of dollars)

### 1. Nature of Business

Camco Inc. ("the Company") is incorporated under the laws of Canada. The Company's majority shareholder is General Electric Canada Inc. ("GE") and its largest minority shareholder is GSW Inc. The outstanding common shares of the Company are listed on the Toronto Stock Exchange. The Company manufactures and distributes major household appliances in Canada and also exports product primarily to the U.S.

### 2. Significant Accounting Policies

#### Sales of products and services

Sales of products and services to customers are reported when title to products passes to the customer or when services are performed. Sales are net of customer volume rebates and cash discounts.

#### Cash and cash equivalents

Cash is represented by cash and temporary investments. Cash equivalents are short term, highly liquid investments that are readily convertible to known amounts of cash and which are subject to an insignificant risk of change in value.

#### Inventories

Raw materials and work in progress inventories are valued at the lower of cost and replacement cost. Finished goods inventories are valued at the lower of cost and net realizable value. Cost is determined using the first-in, first-out method and comprises the cost of material, direct labour and applied manufacturing overhead.

#### Capital assets and accumulated depreciation

Capital assets are stated at cost less related investment tax credits and government incentives.

Capital assets are depreciated using a sum of the years' digits method based on the estimated useful lives of the assets as follows:

Buildings	10 to 40 years
Machinery and equipment	4 to 20 years

Tooling expenditures are capitalized and amortized over 5 years using the straight line method.

Maintenance and repair expenditures are expensed as incurred.

#### Income taxes

The Company follows the deferral method of income tax allocation. Under this method, the provision for income taxes is determined from the income reported in the statements of operations rather than from income for tax purposes. Deferred income taxes arise as a result of recognizing costs and revenues in different periods for accounting and tax purposes.

#### Product warranty costs

Anticipated future costs of product warranties are expensed in the year the product is sold or as soon as an issue is identified.

#### Foreign currency translation

Foreign currency assets and liabilities are translated at the rate of exchange prevailing at the balance sheet date. Foreign currency revenues and expenses are translated at the rates prevailing at the transaction date. Gains and losses on current monetary assets and liabilities resulting from the translation of foreign currencies are recognized in the statement of operations during the year in which they arise.

#### Post employment plans

The Company is the sponsor of a number of defined benefit pension plans, under which all eligible employees are entitled to benefits based on length of service and rates of pay.

The cost of benefits earned by employees is determined using the projected benefit method pro-rated on service and is charged to operations as service is rendered. This cost reflects management's best estimates of the pension plans' expected investment yield, salary escalation, mortality rate of members, terminations and ages at which members will retire. Adjustments arising from plan amendments, experience gains and losses and changes in assumptions are amortized over the estimated average remaining service life of the employee groups.

Aux 31 décembre 1999 et 1998 (en milliers de dollars)

### 1. Nature des activités

Camco Inc. (la « Société ») est constituée en société en vertu des lois canadiennes. Générale Électrique du Canada Inc. (« GE ») est l'actionnaire majoritaire de la Société et GSW Inc., le plus important actionnaire minoritaire. Les actions ordinaires en circulation de la Société sont cotées à la Bourse de Toronto. La Société fabrique et distribue de gros appareils électroménagers au Canada et exporte également ses produits principalement aux États-Unis.

### 2. Principales conventions comptables

#### Ventes de produits et de services

Les ventes de produits et de services à la clientèle sont constatées au moment du transfert des titres de propriété des produits au client ou à l'exécution des services. Les ristournes et les escomptes de caisse sont déduits des ventes.

#### Espèces et quasi-espèces

Les espèces sont constituées de l'encaisse et des placements temporaires. Les quasi-espèces s'entendent des placements très liquides, facilement convertibles en un montant connu d'espèces et dont la valeur ne risque pas de changer de façon significative.

#### Stocks

Les stocks de matières premières et de produits en cours sont évalués au moindre du coût et du coût de remplacement. Les stocks de produits finis sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif et comprend le coût des matières premières, de la main-d'œuvre directe et les frais généraux de fabrication afférents.

#### Immobilisations et amortissement cumulé

Les immobilisations sont présentées au coût moins les crédits d'impôt à l'investissement et les aides gouvernementales afférents.

Les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement proportionnel à l'ordre numérique inversé des années en fonction de la durée de vie utile estimative du bien de la façon suivante :

Bâtiments	10 à 40 ans
Machinerie et équipement	4 à 20 ans

Les dépenses d'outillage sont capitalisées et amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.

#### Impôts sur les bénéfices

La Société comptabilise ses impôts sur les bénéfices selon la méthode du report d'impôt. Selon cette méthode, la provision pour impôts sur les bénéfices est établie en fonction du bénéfice déclaré dans l'état des résultats et non en fonction du bénéfice aux fins fiscales. Les impôts sur les bénéfices reportés proviennent de la constatation de produits et de charges dans des périodes différentes pour fins comptables et fiscales.

#### Frais de garantie des produits

Les frais estimatifs futurs des garanties de produits sont passés en charges dans l'année où les produits sont vendus ou dès qu'un problème est signalé.

#### Conversion des devises

Les éléments d'actif et de passif libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis aux taux en vigueur à la date de l'opération. Les gains et les pertes sur les éléments d'actif et de passif monétaires à court terme provenant de la conversion de devises sont constatés dans l'état des résultats au cours de l'exercice où ils ont lieu.

#### Régimes postérieurs à l'emploi

La Société parraine un certain nombre de régimes de retraite à prestations déterminées, en vertu desquels tous les employés admissibles ont droit à des prestations en fonction des années de service et du taux des salaires.



Pension fund assets are reported on a market-related basis. This is calculated using a three year weighted average of year-end market values. The Company also provides certain life insurance benefits to retired employees. The present values of the costs of such benefits are recognized upon retirement.

The Company provides certain health and dental benefits to its retired employees on a "pay as you go" basis as expenses are incurred by retirees and paid by the Company. In addition, the Company also provides certain life insurance benefits to retired employees, which are accounted for on an accrual basis, based upon actuarial estimates.

#### Use of Estimates

The preparation of financial statements in accordance with generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions. These estimates and assumptions affect the reported amounts of assets and liabilities, disclosures of contingencies at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from the estimates.

### 3. Change in Accounting Policy in the Year 2000

On January 1, 2000 the Company adopted Section 3461 of the CICA Handbook entitled "Employee Future Benefits". The adoption of Section 3461 will result in a significant transitional obligation for the Company's pension and other post retirement benefit plans. Based on current discount rates and other actuarial assumptions, this transitional obligation is estimated to be \$53 million, net of tax. The Company intends to record this transitional obligation on a retroactive basis against retained earnings.

### 4. Accounts Receivable

The Company is party to an accounts receivable securitization agreement whereby it sells, on a revolving basis, trade and related party receivables, with limited recourse. On December 23, 1998, the company increased the maximum value from \$45 000 to \$50 000. On September 17, 1999, the company increased the maximum value from \$50 000 to \$60 000. At December 31, 1999, \$60 000 (1998 - \$50 000) of receivables were sold under this agreement. The agreement may be terminated, under certain conditions at any time by the Company or the purchaser and, in any event, on September 27, 2000.

### 5. Inventories

	\$	\$
	1999	1998
Finished goods	38 500	30 759
Raw materials and work in progress	15 176	11 292
	53 676	42 051

### 6. Capital Assets

	\$	\$	\$
		1999	
	Cost	Accumulated Depreciation/Amortization	Net Book Value
Land	3 577	—	3 577
Buildings	33 455	16 424	17 031
Machinery and equipment	141 254	81 593	59 661
Tooling	24 132	12 107	12 025
Construction-in-progress	1 710	—	1 710
	204 128	110 124	94 004

	\$	\$	\$
		1998	
	Cost	Accumulated Depreciation/Amortization	Net Book Value
Land	3 577	—	3 577
Buildings	29 264	15 419	13 845
Machinery and equipment	106 614	74 193	32 421
Tooling	12 817	7 316	5 501
Construction-in-progress	29 970	—	29 970
	182 242	96 928	85 314

The estimated amount required to complete approved capital projects as at December 31, 1999 is \$10 200 (1998 - \$4 805), of which \$9 600 is expected to be spent in 2000. In addition, the Company has commitments of approximately \$5 800 (1998 - \$2 280) for related expenses associated with these capital projects.

### 7. Other Assets

	\$	\$
	1999	1998
Pension asset	29 139	18 259

The pension asset comprises the cumulative excess of pension funding over pension expense at December 31.

Le coût des prestations acquises par les employés est déterminé selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services et est imputé aux résultats au moment où les services sont rendus. Ce coût reflète les meilleures estimations de la direction à l'égard du rendement de placement prévu des régimes de retraite, de l'indexation salariale, du taux de mortalité des membres, des cessations d'emploi et de l'âge auquel les membres prennent leur retraite. Les redressements découlant des modifications des régimes, des gains et des pertes actuariels et des modifications des hypothèses sont amortis sur la durée moyenne estimative résiduelle d'activité des groupes de salariés.

L'actif de la caisse de retraite est comptabilisé à des valeurs axées sur la valeur marchande. Il est calculé à l'aide des valeurs du marché moyennes pondérées de fin d'exercice sur trois ans. La Société offre également certaines prestations d'assurance-vie à des employés retraités. La valeur actualisée du coût de ces prestations est constatée à la retraite.

La Société offre certains avantages sous la forme d'assurance-maladie et d'assurance dentaire à ses employés à la retraite, selon la méthode de financement par répartition, au fur et à mesure que les frais sont engagés par les retraités et payés par la Société. En outre, la Société offre certains avantages sous la forme d'assurance-vie à ses employés retraités; ces avantages sont constatés selon la méthode de comptabilité d'exercice, en fonction d'estimations actuarielles.

#### Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

### 3. Modification de convention comptable au cours de l'exercice 2000

Le 1<sup>er</sup> janvier 2000, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA intitulé «Avantages sociaux futurs». L'adoption de ces recommandations créera une obligation transitoire d'un montant important au titre des régimes de retraite et des autres régimes complémentaires de retraite de la Société. D'après les taux d'actualisation courants et les autres hypothèses actuarielles, le montant de l'obligation transitoire s'élève à 53 millions de dollars, déduction faite des impôts. La Société a l'intention de comptabiliser le montant de cette obligation transitoire rétroactivement en diminution des bénéfices non répartis.

### 4. Débiteurs

La Société a conclu une entente de titrisation des créances aux termes de laquelle elle vend sur une base renouvelable, avec garantie limitée, des comptes clients et des débiteurs d'apparentés. Le 23 décembre 1998, la Société en a augmenté la valeur maximale de 45 000 \$ à 50 000 \$, puis à 60 000 \$ le 17 septembre 1999. Au 31 décembre 1999, des comptes débiteurs d'une valeur de 60 000 \$ (50 000 \$ en 1998) ont été vendus aux termes de cette entente. L'entente prend fin le 27 septembre 2000 et la Société ou l'acheteur peut, sous réserve de certaines conditions, y mettre un terme en tout temps.

### 5. Stocks

	\$	\$
	1999	1998
Produits finis	38 500	30 759
Matières premières et produits en cours	15 176	11 292
	53 676	42 051

### 6. Immobilisations

	\$	\$	\$
		1999	
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
Terrain	3 577	—	3 577
Bâtiments	33 455	16 424	17 031
Machinerie et équipement	141 254	81 593	59 661
Outillage	24 132	12 107	12 025
Immobilisations en cours	1 710	—	1 710
	204 128	110 124	94 004

	\$	\$	\$
		1998	
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
Terrain	3 577	—	3 577
Bâtiments	29 264	15 419	13 845
Machinerie et équipement	106 614	74 193	32 421
Outillage	12 817	7 316	5 501
Immobilisations en cours	29 970	—	29 970
	182 242	96 928	85 314

Le montant estimatif requis pour achever les projets d'investissement approuvés au 31 décembre 1999 est de 10 200 \$ (4 805 \$ en 1998), dont un montant de 9 600 \$ devrait être dépensé au cours de l'exercice 2000. De plus, la Société a des engagements se chiffrant à environ 5 800 \$ (2 280 \$ en 1998) relativement aux dépenses connexes associées à ces projets d'investissement.

## 8. Financing Arrangements

At December 31, 1999, the Company had credit facilities consisting of:

i) Operating line of credit of up to \$25 000, of which letter of credits of \$9 500 were outstanding at December 31, 1999. At the option of the Company, the operating line of credit may be used by requesting prime rate advances in Canadian dollars, bankers acceptances in Canadian dollars, base rate advances in U.S. dollars, LIBOR advances in U.S. dollars, or Letters of Credit in either Canadian or U.S. dollars.

ii) Term loan of \$45 000, which requires the Company to repay amounts outstanding, which exceed their term credit limit (see below). At the option of the Company, the term loan may be used by requesting prime rate advances in Canadian dollars, bankers acceptances in Canadian dollars, base rate advances in U.S. dollars, or LIBOR advances in U.S. dollars. At December 31, 1999, bankers' acceptances of \$25 000 were utilized.

The term loan credit limit is repayable by the Company at any time and reduces by \$1 875 quarterly during fiscal 1998 then \$3 125 quarterly during fiscal 1999 through 2001. At December 31, 1999 the term credit limit of \$25 000 was fully utilized.

iii) In December 1993, the Government of Canada and the Government of Quebec offered a repayable interest free loan up to a maximum of \$4 000 to the Company to implement and complete the dryer leadership project no later than October 1, 1997. The Company received a total of \$3 980. The loan is to be repaid in five annual installments of \$796 beginning October 1, 1999.

The interest rate on the operating line of credit and term loan is Canadian prime. The interest rate on the operating line of credit and term loan for bankers acceptances, base rate advances and LIBOR advances is the applicable one-year rate at the time of application.

Long-term debt comprises:

	\$ 1999	\$ 1998
Government loans	3 184	3 980
Term loan	25 000	—
	28 184	3 980
Less: Current portion	13 296	796
	14 888	3 184

The Company has agreed to meet certain financial covenants and conditions with respect to their operating line of credit and term loan, all of which have been satisfied at December 31, 1999. The Company has pledged substantially all assets as collateral for the operating line of credit and term loan.

Interest expense on financing arrangements approximated \$916 (1998 - \$0).

## 9. CustomStyle™ Refrigerator Start up Costs

The Company incurred \$4 058 in start up costs, primarily comprising labour expenditures, relating to the launch of the CustomStyle™ refrigerator through June 1999.

## 10. Restructuring Costs

During the year, restructuring charges totalling \$4 647 were incurred. These costs represent primarily severance costs and were incurred due to changes in salaried employment.

## 11. Income Taxes

The Company's effective income tax rate is derived as follows:

	1999	1998
Combined basic federal and provincial income tax rates	41.5%	41.5%
Manufacturing and processing allowance	(5.5)	(5.5)
Large corporation tax	3.4	1.4
Other items	(0.5)	1.2
Effective tax rate	38.9%	38.6%

## 12. Related Party Transactions

The Company's transactions with GE and its affiliates were as follows:

	\$ 1999	\$ 1998
Purchase of finished goods, parts and services	104 376	109 082
Sale of products	247 324	164 887
Technology fees	4 040	3 859

Net amount due to GE and its affiliates included in accounts payable at December 31, 1999 was \$12 877 (1998 - \$17 566).

## 7. Autres éléments d'actif

	\$ 1999	\$ 1998
Actif du régime de retraite	29 139	18 259

L'actif du régime comprend l'excédent cumulé de la capitalisation du régime sur la charge de retraite au 31 décembre.

## 8. Conventions de financement

Au 31 décembre 1999, la Société dispose des facilités de crédit suivantes :

i) Une ligne de crédit d'exploitation d'au plus 25 000 \$, dont des lettres de crédit de 9 500 \$ sont en circulation au 31 décembre 1999. Cette ligne de crédit peut, au gré de la Société, prendre la forme d'avances en dollars canadiens au taux préférentiel, d'acceptations bancaires en dollars canadiens, d'avances en dollars américains au taux de base, d'avances en dollars américains au taux TIOL ou la forme de lettres de crédit en dollars canadiens ou américains.

ii) Un prêt à terme de 45 000 \$, en vertu duquel la Société est tenue de rembourser les montants en cours qui dépassent la limite de crédit (voir ci-dessous). Au gré de la Société, le prêt à terme peut prendre la forme d'avances en dollars canadiens au taux préférentiel, d'acceptations bancaires en dollars canadiens, d'avances en dollars américains au taux de base ou d'avances en dollars américains au taux TIOL. Au 31 décembre 1999, des acceptations bancaires de 25 000 \$ sont en cours.

La limite de crédit du prêt à terme est remboursable par la Société en tout temps et elle est réduite de 1 875 \$ à chaque trimestre de 1998, et de 3 125 \$ à chaque trimestre de 1999 à 2001. Au 31 décembre 1999, la totalité de la limite de crédit, soit 25 000 \$, était utilisée.

iii) En décembre 1993, les gouvernements du Canada et du Québec ont offert une subvention remboursable, sans intérêt, jusqu'à concurrence de 4 000 \$ à la Société pour la mise en œuvre et l'achèvement du projet leadership d'une nouvelle sécheuse au plus tard le 1<sup>er</sup> octobre 1997. La Société a reçu un montant total de 3 980 \$. La subvention doit être remboursée en cinq versements annuels de 796 \$ à compter du 1<sup>er</sup> octobre 1999.

Le taux d'intérêt sur la ligne de crédit d'exploitation et le prêt à terme correspond au taux préférentiel. Le taux d'intérêt sur la ligne de crédit d'exploitation et le prêt à terme pour les acceptations bancaires, les avances au taux de base et au taux TIOL est le taux pour un an en vigueur au moment de la demande.

La dette à long terme comprend les éléments suivants :

	\$ 1999	\$ 1998
Aides gouvernementales	3 184	3 980
Prêt à terme	25 000	—
	28 184	3 980
Moins : Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	13 296	796
	14 888	3 184

La Société s'est engagée à respecter certaines clauses restrictives financières et conditions à l'égard de sa ligne de crédit d'exploitation et de son prêt à terme. Au 31 décembre 1999, toutes ces clauses et conditions sont respectées. La Société a donné la quasi-totalité de son actif en garantie de sa ligne de crédit et de son prêt à terme.

Les intérêts débiteurs sur les conventions de financement s'élèvent à environ 916 \$ (0 \$ en 1998).

## 9. Frais de démarrage du réfrigérateur CustomStyle™

Jusqu'en juin 1999, la Société a engagé des frais de démarrage de 4 058 \$, comprenant principalement des frais de main-d'œuvre, liés au lancement du réfrigérateur CustomStyle™.

## 10. Frais de restructuration

Les frais de restructuration totalisent 4 647 \$ pour l'exercice et représentent surtout des frais de cessation d'emploi, engagés à la suite de modifications aux activités salariées.

## 11. Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Société se calcule comme suit :

	1999	1998
Taux d'imposition de base fédéral et provincial combinés	41,5 %	41,5 %
Déduction pour fabrication et transformation	(5,5)	(5,5)
Impôt des grandes sociétés	3,4	1,4
Autres éléments	(0,5)	1,2
Taux d'imposition effectif	38,9 %	38,6 %



### 13. Research and Development

The Company expended \$4 000 (1998 - \$5 300) of research and development in 1999 on which it earned federal and provincial investment tax credits of approximately \$800 (1998 - \$1 100).

### 14. Pension Plans

The Company maintains several defined benefit pension plans. The latest actuarial valuations, performed as of December 31, 1998, indicated that the present value of the accrued pension benefits and net assets available to provide for these benefits were as follows (aggregated for all plans):

Market-related value of pension plan assets	\$ 178 735
Present value of accrued pension benefits	170 999

### 15. Lease Commitments

The future minimum lease payments for each of the next five years and thereafter under operating leases are as follows:

	\$
2000	4 001
2001	2 707
2002	1 623
2003	1 103
2004	424
2005 and thereafter	475
	10 333

### 16. Foreign Currency

The U.S. dollar denominated accounts receivable and accounts payable at December 31, 1999 were as follows:

	\$ U.S.
Net related party accounts payable:	5 713
Trade accounts receivable:	1 763
Trade accounts payable:	13 419

### 17. Financial Instruments

#### (a) Fair Value

Management believes its cash and short-term investments, accounts receivables, accounts payable and accrued liabilities are indicative of fair values.

At December 31, 1999, due to the terms of interest and repayment options, management believes the carrying value of the term credit facility to be less than fair value. In addition, at December 31, 1999, management believes the carrying value of the non-interest bearing debt to be less than the fair value.

#### (b) Credit Risk

The Company's financial assets that are exposed to credit risk consist primarily of cash and short-term investments and accounts receivable.

Cash and short-term investments which consists of commercial paper, is only invested in governments and corporations with an investment grade credit rating. Credit risk is further reduced by limiting the amount that is invested in any one government or corporation.

The Company, in the normal course of business, is exposed to credit risk from its customers.

#### (c) Interest Rate Risk

Interest rate risk is the risk that the value of a financial instrument will fluctuate due to changes in market interest rates.

The Company is not exposed to significant interest rate risk with respect to its monetary current assets, current liabilities and long-term debt.

### 18. Segmented Information

The Company operates in two principal markets, the U.S. and Canada. Export sales for 1999 totaled \$264 204 (1998 - \$177 699).

### 19. Prior Year Financial Statements

Certain prior year balances have been reclassified to conform with the current year basis of presentation.

### 12. Opérations entre apparentés

Les opérations de la Société avec GE et les sociétés du même groupe se présentent comme suit :

	\$ 1999	\$ 1998
Achat de produits finis, de pièces et de services	104 376	109 082
Vente de produits	247 324	164 887
Frais liés à la technologie	4 040	3 859

Le montant net redevable à GE et aux sociétés du même groupe, inclus dans les créiteurs au 31 décembre 1999, était de 12 877 \$ (17 566 \$ en 1998).

### 13. Recherche et développement

La Société a passé en charges des frais de recherche et développement de 4 000 \$ en 1999 (5 300 \$ en 1998), somme pour laquelle elle a bénéficié de crédits d'impôt à l'investissement fédéral et provincial d'environ 800 \$ (1 100 \$ en 1998).

### 14. Régimes de retraite

La Société offre plusieurs régimes de retraite à prestations déterminées. Les évaluations actuarielles les plus récentes en date du 31 décembre 1998 démontrent que la valeur actualisée des prestations de retraite constituées et de l'actif net disponible pour le versement des prestations est comme suit (regroupant tous les régimes) :

Valeur axée sur la valeur du marché de l'actif du régime de retraite	178 735 \$
Valeur actualisée des prestations de retraite constituées	170 999

### 15. Engagements en vertu de baux

Les paiements minimums futurs de location pour chacun des cinq prochains exercices et des exercices suivants aux termes de contrats de location-exploitation se présentent comme suit :

	\$
2000	4 001
2001	2 707
2002	1 623
2003	1 103
2004	424
2005 et par la suite	475
	10 333

### 16. Devises

Au 31 décembre 1999, les débiteurs et créiteurs libellés en dollars US se présentent comme suit :

	US \$
À payer à un apparenté, montant net	5 713
Comptes clients	1 763
Comptes fournisseurs	13 419

### 17. Instruments financiers

#### (a) Juste valeur

La direction estime que l'encaisse et les placements à court terme, les débiteurs, les créiteurs et les charges à payer sont représentatifs de leur juste valeur.

Au 31 décembre 1999, en raison des conditions rattachées aux intérêts et aux options de remboursement, la Société estime que la valeur comptable du prêt à terme est inférieure à sa juste valeur. De plus, au 31 décembre 1999, elle est d'avis que la valeur comptable de sa dette sans intérêt est inférieure à sa juste valeur.

#### (b) Risque de crédit

Les éléments d'actif financiers de la Société qui sont exposés à un risque de crédit consistent principalement en encaisse, placements à court terme et débiteurs.

L'encaisse et les placements à court terme qui sont constitués de papier commercial sont uniquement investis dans des titres de gouvernements ou de sociétés ayant une cote de solvabilité élevée. De plus, le risque de crédit est réduit en limitant le montant investi dans les titres d'un gouvernement ou d'une société donnés.

Dans le cours normal de ses activités, la Société est exposée à un risque de crédit relatif à ses clients.

#### (c) Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt provient du risque que la valeur des instruments financiers fluctue en raison des variations des taux d'intérêt sur le marché.

La Société n'est pas exposée à un risque de taux d'intérêt important à l'égard de ses éléments d'actif et de passif monétaires à court terme et de sa dette à long terme.

### 18. Information sectorielle

La Société exerce ses activités dans deux marchés principaux : les États-Unis et le Canada. Les ventes à l'exportation pour 1999 s'élevaient à 264 204 \$ (177 699 \$ en 1998).

### 19. États financiers de 1998

Certains soldes des états financiers de 1998 ont été reclassés afin d'être conformes à la présentation de l'exercice courant.

## officers dirigeants

Kevin Breen  
Vice President  
Purchasing

M. James Evans  
Senior Vice President  
E-business

James R. Fleck  
President and Chief Executive Officer

Allan R. Holden  
Vice President  
Information Technology

Rene Lecours  
Vice President  
Operations Montreal

Irene W. Lum  
Comptroller and Secretary

Michael J. McCrea  
Vice President  
Products

Richard H. Rye  
Vice President  
Financial Operations

Giuseppe Santoro  
Premier vice-président  
Opérations Hamilton

Sami Sidhom  
Senior Vice President  
Operations and Technology

Robert I. Slessor  
Treasurer

Kevin E. Smith  
Senior Vice President  
Sales and Marketing

Nicola J. Webb  
Vice President  
Human Resources

Kevin Breen  
Vice-président  
Achats

M. James Evans  
Premier vice-président  
Affaires électroniques

James R. Fleck  
Président et directeur général

Allan R. Holden  
Vice-président  
Technologie de l'information

René Lecours  
Vice-président  
Opérations de Montréal

Irene W. Lum  
Contrôleuse et secrétaire

Michael J. McCrea  
Vice-président  
Produits

Richard H. Rye  
Vice-président  
Opérations financières

Giuseppe Santoro  
Vice-président  
Opérations de Hamilton

Sami Sidhom  
Premier vice-président  
Opérations et technologie

Robert I. Slessor  
Trésorier

Kevin E. Smith  
Premier vice-président  
Ventes et marketing

Nicola J. Webb  
Vice-présidente  
Ressources humaines

## board of directors conseil d'administration

\* Charles H. Hantho  
\*\* Chairman  
\*\*\* Camco Inc. and Dofasco Inc.

\* Purdy Crawford, O.C.  
\*\*\* Chairman, AT&T Canada  
Counsel, Osler Hoskin & Harcourt

\*\* Bracken P. Darrell  
Product General Manager Laundry  
GE Appliances  
General Electric Company

M. James Evans  
Senior Vice President – E-business  
Camco Inc.

James R. Fleck  
President and Chief Executive Officer  
Camco Inc.

\*\* Robert T.E. Gillespie  
Chairman and Chief Executive Officer  
General Electric Canada Inc.

\*\* Kenneth W. Harrigan, O.C.  
\*\*\* Past Chairman  
Ford Motor Company of Canada, Limited

\* Patrick J. Keenan  
\*\*\* Chairman and Chief Executive Officer  
Keewhit Investments Ltd.

\* Stephen J. Sedita  
Vice President - Finance  
GE Appliances  
General Electric Company

\* Member of Audit Committee  
\* Member of Human Resource and  
Corporate Governance Committee  
\*\*\* Member of Special Committee

\* Charles H. Hantho  
\*\* Président du Conseil  
\*\*\* Camco Inc. et Dofasco Inc.

\* Purdy Crawford, O.C.  
\*\*\* Président du Conseil, AT & T Canada  
Avocat, Osler Hoskin & Harcourt

\*\* Bracken P. Darrell  
Directeur général de  
produits, Buanderie  
GE Appliances  
General Electric Company

M. James Evans  
Premier vice-président,  
Affaires électroniques  
Camco Inc.

James R. Fleck  
Président et directeur général  
Camco Inc.

\*\* Robert T.E. Gillespie  
Président du Conseil et chef  
de la direction  
Générale Électrique du Canada Inc.

\*\* Kenneth W. Harrigan, O.C.  
\*\*\* Président du Conseil sortant  
Ford du Canada Limitée

\* Patrick J. Keenan  
\*\*\* Président du Conseil et chef de la  
direction  
Keewhit Investments Ltd.

\* Stephen J. Sedita  
Vice-président, Finances  
GE Appliances  
General Electric Company

\* Membre du Comité de vérification  
\*\* Membre du Comité des ressources  
humaines et de la régie de la Société  
\*\*\* Membre du Comité spécial

## corporate information renseignements sur la société

**Camco Inc.**  
175 Longwood Road South  
Hamilton, Ontario  
L8N 3Y5

**Share Transfer Agent**  
CIBC Mellon Trust Company

**Auditors**  
Arthur Andersen LLP

**Plant Locations**  
Hamilton, Montreal

**Annual Shareholders' Meeting**  
May 12, 2000 at 11:00 A.M.  
Camco Inc.  
175 Longwood Road South  
Hamilton, Ontario

**Camco Inc.**  
175, Longwood Road South  
Hamilton (Ontario)  
L8N 3Y5

**Agent comptable des transferts**  
CIBC Mellon Trust Company

**Vérificateurs**  
Arthur Andersen LLT

**Usines**  
Hamilton, Montréal

**Assemblée annuelle des actionnaires**  
Le 12 mai 2000 à 11 h 00  
Camco Inc.  
175, Longwood Road South  
Hamilton (Ontario)